DAS MODERNE NACHRICHTENMAGAZIN FOCUS

PSYCHOLOGIE

It's Showtime!

Weg mit Altherrenrhetorik: Trainer Matthias Pöhm lehrt, wie man Zuhörer emotionalisiert ..

Er tritt auf die Bühne. Im Saal atemlose Stille. Er beginnt zu sprechen. Was er sagt: voll cool. Vergessen sie verkopfte Rhetorik! Nur auf die Wirkung kommt es an. Reden, wie man auf der Straße redet. Kurze Sätze, maximal acht Wörter. Fast keine Nebengesetze. Keine „und's". Spannung muss rein. Emotionalität.

..

„Ich will, dass sie ihren Zuhörern eine Videokassette ins Hirn reinschieben" sagt der Seminarleiter weiter. „Sie müssen in Bildern sprechen. Entscheidungen werden im Unterbewusstsein getroffen, und das versteht nur Bilder."

Wer bisher der Auffassung war, man müsse ein gegenüber durch Argumente und Logik überzeugen wird von Matthias Pöhm, 45, eines Besseren .. belehrt: „es geht nur um das Gefühl, das eine Rede ausgelöst." Und: „das Gefühl, im Gegensatz zum Verstand, hat einen höheren Gedächtniswert, mobilisiert mehr Energien, glaubt schneller, ver-pflichtet mehr." Bildhafte Sprache sei „Reden mit Zuhörerzwang".

Die etwa 170 Menschen im Seminarraum eines Tagungshotels bei München lauschen intensiv, und 15 von ihnen werden gleich versuchen der neuen Doktrin zu folgen. Fünf Frauen und 10 Männer, zum Teil angestellte Führungskräfte, zum Teil ehrgeizige Selbstständige, haben pro Nase 4900 € (ohne Mehrwertsteuer) bezahlt, um sich zwei Tage lang unter Pöhm Führung im wirksamen Reden vor Publikum zu üben.

Mindestens 17 Kurzvorträge muss jeder halten - mit jeweils ein paar Minuten Vorbereitungszeit.

Die anderen Anwesenden lauschen Ihnen und geben Feedback: lachen, klatschen ..

Dass Pöhm jedem der Statisten noch 250 Euro abnimmt (denn sie können ja auch etwas lernen), beweist die Innovationsfreude des Mainfranken, der schon seit einigen Jahren in der Schweiz ansässig ist.

„Ladys and Gentlemen, it's Showtime" - Pöhm gibt das Startkommando für die Übungsreden. Bildhaftigkeit und emotionale Wirkung sollen durch Action auf der Bühne gesteigert werden. Zum Beispiel:

- Utensilien mitbringen und für Symbolisierungen verwendenden: etwa drei Sonnenbrillen übereinander anziehen oder Wasser auf dem Boden kippen.
- Abstimmungen einbauen etwa: „wer von ihnen war schon mal in Amerika? Hand hoch!" ..

Matthias Pöhm sieht das grundsätzlich anders. In seinem Rhetorikbuch schreibt er: „Es ist der Anwender, der ein Messer entweder zu einer Mordwaffe oder zu einem Brotschneider macht. Deshalb bringe ich ihnen jetzt das Instrument Gleichnis bei." ..

Am Ende des zweiten Seminartages halten die 15 Probanden ihre Abschlussrede. Manche beweisen Talent, ..

Den lautesten und längsten Applaus erhält ein Teilnehmer, der zur „drei-Sonnenbrillen-Idee" greift. Für ihn symbolisieren die Brillen „Rollen", und am Ende feuert er alle drei in die Ecke mit den Worten: „legen Sie Ihre Rollen ab - seien Sie der, der sie wirklich sind!" .. ■ *Frank Gerbert*

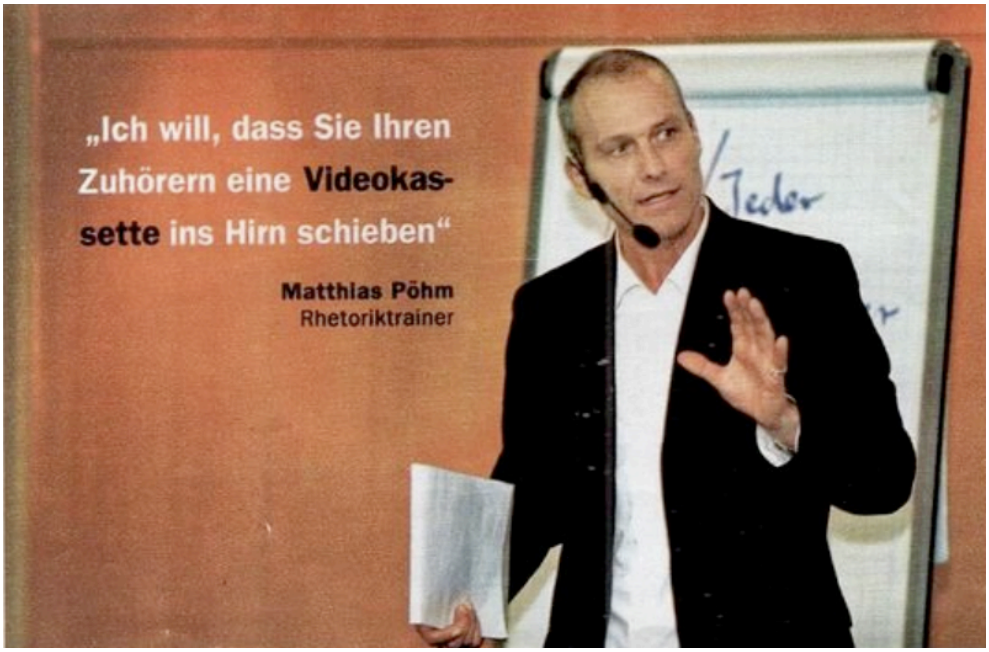


Foto: A.Griesch/FOCUS-Magazin